

Inspiratie avond de vitale sportclub

5 November 2026

STAATS LOTERIJ · ODIO · Rabobank · AD · NOC*NSF

De vitale sportclub

Een club waar mensen blijven – én zich willen inzetten

Rabobank en NOC*NSF

Rabobank en NOC*NSF delen dezelfde overtuiging: sport verbindt, inspireert en activeert. Vanuit hun coöperatieve missie investeert Rabobank al meer dan 125 jaar in gemeenschappen. Sportclubs en verenigingen zijn daarbij het kloppend hart van onze samenleving. Het zijn plekken waar mensen elkaar ontmoeten, groeien en samen sterker worden.

Samen bouwen aan een toekomstbestendig sportland



Rabobank



Programma

- Blik op de eigen club
- Wat een club vitaal maakt: de drie waarden
- Jouw eigen club in de spiegel
- Jouw stappenplan en je eerste actie

Rabobank NOC*NSF

De club van toen



- Wat weet je nog van de eerste club waar je lid van werd?
- 1 minuut voor jezelf
- 2 minuten met je buurman of buurvrouw

Rabobank NOC*NSF

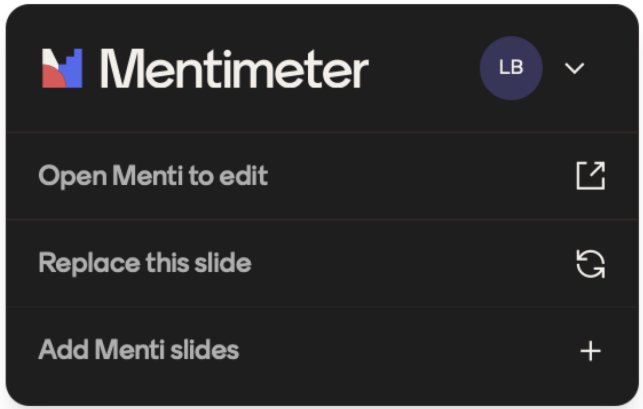
De club van toen

Wat maakte jouw club zo bijzonder dat je er zulke goede herinneringen aan over hebt gehouden?

Of ga naar menti.com en

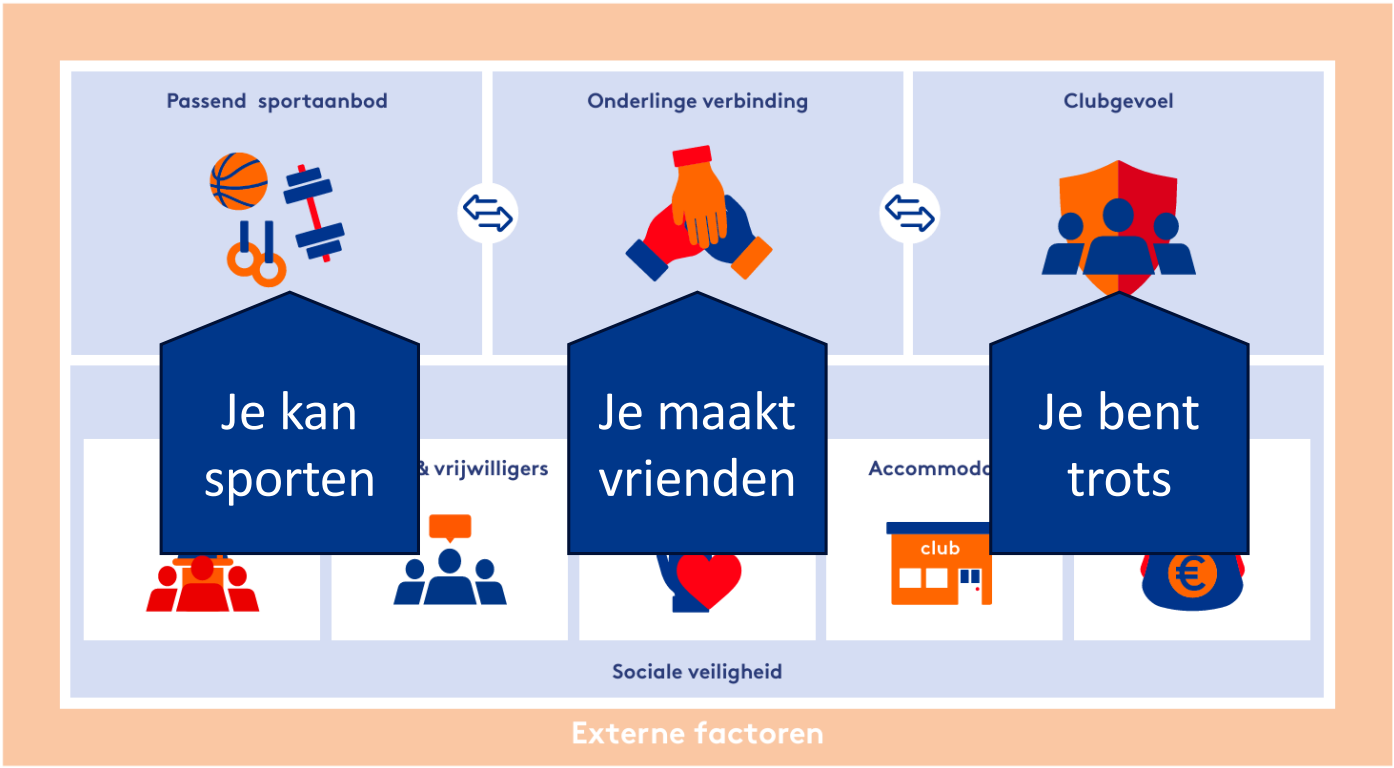
vul de code in:

8193 4140


Mentimeter
LB
Open Menti to edit
Replace this slide
Add Menti slides

De bouwstenen van de vitale vereniging

“Een vereniging die nu en in de nabije toekomst van maximale waarde is voor haar leden.”



Onderzoek R. Hoeijmakers / NOC*NSF 2026

Rabobank

NOC*NSF

Wanneer is een vereniging écht van waarde voor haar leden?

- Vrijwilligers werven, leden vasthouden, de begroting rondkrijgen
- Maar de kraan zit een verdieping hoger
- Wie zich verbonden voelt en trots is op de club, blijft — en zet zich in

We dweilen bij de kraan

- Vrijwilligers werven, leden vasthouden, de begroting rondkrijgen….
- Maar de kraan zit een verdieping hoger
- Richt je op de oorzaken en niet zozeer op de symptomen…!

Rabobank NOC*NSF



Wat bedoelen we met cultuur?

- Hoe we binnen de vereniging met elkaar omgaan, en wat leden hier iedere week ervaren
- De drie waarden moeten door leden écht ervaren worden
- Cultuur is daarvoor de voorwaarde

Hoe uit zich dat?

- Loyale leden → stabiele contributie
- Veel clubgevoel → mensen blijven hangen: stijging van barinkomsten
- Wie zich thuis voelt → zet zich eerder in als vrijwilliger

De valkuil: je fundament alleen inzetten om het sportaanbod te organiseren

Rabobank

NOC*NSF

En eerlijk: dit is geen wondermiddel

- Een acuut accommodatie- of geldprobleem pak je ook gewoon aan
- De boodschap: stop met álleen symptomen bestrijden
- Gebruik je fundament óók om de cultuurkant te organiseren

Rabobank NOC*NSF

[OPTIONEEL] Clubs aan het woord

- Wat liep er niet?
- Wat zag je toen je écht naar je eigen club keek?
- Wat heb je veranderd?
- Wat leverde het op?

Jouw club in de spiegel

vragenlijst

- Drie kernvragen over je eigen club: aanbod, verbinding, clubgevoel
- 5 beschrijft telkens de meest ideale situatie
- Er zijn geen goede of foute antwoorden
- Vul per vraag óók in welk antwoord je léden zouden geven
- Individueel en in stilte — 5 minuten

Rabobank NOC*NSF

Het gesprek – ronde 1: delen (10 min)

- Op welke van de drie waarden scoort jouw club het hoogst?
- Waar zie je dat aan?
- Ieder om de beurt — geen reacties, geen vragen

Het gesprek – ronde 2: verdiepen (8 min)

- Waar zit bij jou het grootste verschil tussen je eigen score en wat je je leden toedicht?

Nu bevragen jullie elkaar:

- Waar zie je dat aan?
- Wat zou een lid daarover zeggen?
- Wat maakt dat je dat niet weet?

Het gesprek – ronde 3: de winst (4 min)

- Welke van de drie waarden verdient de meeste aandacht?
- Wat levert het op als die groeit?

Samenvatting

- Eén inzicht per tafel — kort en concreet



En nu aan de slag

1. Jouw stappenplan

- Over wélke waarde ga je als eerste sámen met je leden in gesprek en wat wil je bereiken?
- Zet drie tot vijf stappen op je kaart om je doel te bereiken
- Alleen de eerste stap wordt nu concreet: met wíe op je club, en wanneer
- De stappen daarna: een richting of een trefwoord is genoeg

2. Spreek je eerste stap uit

- In tweetallen: vertel elkaar je eerste stap
- Een paar lezen hem plenair voor
- De kaart gaat mee naar huis — de foto blijft bij ons

Rabobank NOC*NSF

Zo helpen we je verder

- Stap 1 - deze inspiratieavond
- Stap 2 - desgewenst een verdiepende spiegelsessie op je eigen club, met een dwarsdoorsnede van de vereniging

*Let op: deze verdiepende sessie kan namens Rabobank **alleen gratis** worden aangeboden bij inschrijving in 2026*

Waar wil jouw club hulp bij?

De waarde van je club bepalen jouw leden…

- Ga dus het gesprek aan!

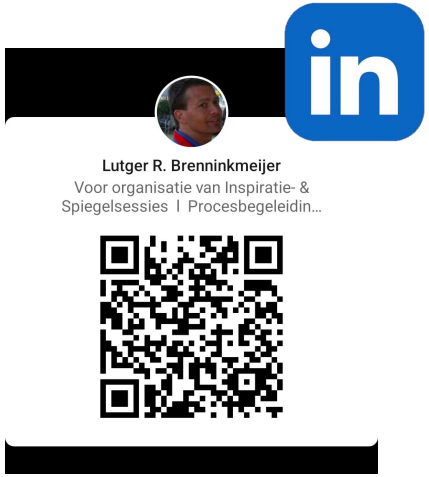




Hoe nu verder..?

- Je ontvangt binnen twee weken deze presentatie
- Plus een korte vragenlijst om je stappenplan verder uit te werken
- Heb je een vraag achtergelaten? Dan nemen we binnen twee weken contact op
- En nu: de borrel

Help ons ook verbeteren
en geef hier jouw feed
back over deze sessie!



Rabobank

NOC*NSF

Succes met jullie (actie)plan!



Lutger R. Brenninkmeijer
Voor organisatie van Inspiratie- & Spiegelsessies I Procesbegeleidin...